

Sweden Buyersclub AB lanserar aktieägarrabatt på medlemskapet Buyersclub Plus

PRESSMEDDELANDE, 17 NOVEMBER 2025

Sweden Buyersclub AB lanserar idag ett nytt och långsiktigt förmånserbjudande för sina aktieägare: 50 % rabatt på Buyersclub Plus. Med dagens prisnivå motsvarar rabatten en månadskostnad på 49 kr/mån, i stället för ordinarie 99 kr/mån, vilket innebär en årlig besparing om 588 kr.

Aktieägarrabatten är tillgänglig för privatpersoner som äger minst 100 aktier i Sweden Buyersclub AB och har innehavet registrerat på VP-konto, depå eller ISK. Förmånen gäller så länge kvalificerande innehav bibehålls. Aktieinnehav via kapitalförsäkring, pensionsdepå eller juridisk person omfattas inte.

Med Buyersclub Plus får medlemmar handla till inköpspris på över en miljon produkter, alltid med fri frakt, 100 dagar prisgaranti och tillgång till andra exklusiva medlemsförmåner.

”Genom att införa en aktieägarrabatt gör vi det mer attraktivt att vara både ägare och kund hos Buyersclub. Vi vill ge våra aktieägare direkt tillgång till den medlemsnytta som driver vår affärsmodell och som gör Buyersclub unikt på marknaden.”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Bolaget verifierar aktieinnehavet löpande, och rabatten kvarstår automatiskt så länge medlemmen uppfyller kriterierna.

Fullständiga villkor och instruktioner för att aktivera erbjudandet finns på:
buyersclub.se/aktieagarrabatt

För mer information, vänligen kontakta:

Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB
Telefon: (+46) 73 37 71 937
E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

Om Buyersclub:

Sweden Buyersclub AB är ett teknikdrivet e-handelsbolag med en skalbar och automatiserad plattform som möjliggör snabb expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna. Bolaget kombinerar en prenumerationsbaserad affärsmodell – via buyersclub.se – med ett växande ekosystem av nischade webbutiker. Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler.

För prismedvetna konsumenter erbjuder buyersclub.se medlemskapet Buyersclub Plus, som ger tillgång till inköpspriser, fri frakt, lägsta prisgaranti och andra exklusiva förmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar intäktsström, vilket skapar stabilitet och långsiktighet i affären.

Buyersclubs digitala plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket kraftigt minskar behovet av eget lager och därmed reducerar kapitalbindning – en betydande risk och kostnad för traditionella e-handelsbolag.

Genom omfattande teknikinvesteringar har bolaget byggt ett unikt, automatiserat system som hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution, vilket möjliggör skalbar tillväxt utan ökade fasta kostnader.

Som komplement till detta används ett smart crossdocking-lager, som fungerar som en effektiv omlastningspunkt där varor från flera olika leverantörer anländer och snabbt paketeras om till en samlad försändelse – utan att lagras under längre tid. Denna kombination minimerar lagerhållning,

sänker kapitalbindningen och ger kunden en enhetlig leverans – även vid köp av flera produkter från olika leverantörer – vilket förbättrar köpupplevelsen.

Under 2024 vidareutvecklades plattformen för att möjliggöra spegling av sortimentet till flera så kallade storefronts. Först ut var bookhero.se och norimont.com under 2024, följt av kontorsjätten.se och möbeljätten.se i början av 2025, samt nytillskottet kontorsboden.se som lanserades i slutet av oktober samma år. Genom dessa kan delar av Buyersclubs sortiment paketeras om för nya målgrupper – utan att det kräver ytterligare resurser.

Dessa hemsidor använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som buyersclub.se, vilket gör det möjligt för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Buyersclubs modell innebär att varje ny kanal – oavsett om det är en egen nischad sajt eller en extern marknadsplats – direkt kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar stora möjligheter för lönsam tillväxt.